



LAUREA

AMMATTIKORKEAKOULU

Yhdessä enemmän

Perintöverotuksen muutoksen vaikutus sijoitusvakuutuksen myyntiin ja siinä käytettävään argumentointiin

Case: Yritys X

Tuomas Laesterä

2018 Laurea

Laurea-ammattikorkeakoulu

Case: Yritys X

Tuomas Laesterä
Liiketalous
Opinnäytetyö
Kesäkuu, 20182018

Tämä opinnäytetyö käsittelee perintöverotuksen muutoksen vaikutusta sijoitusvakuutuksen myyntiin ja sen myynnissä käytettävään argumentointiin. Opinnäytetyö on toteutettu toimeksiantona yritys x:lle. Tavoitteena oli selvittää, kuinka paljon perintöverotuksessa tapahtunut muutos vaikutti sijoitusvakuutuksen myyntiin ja sen myynnissä käytettävään argumentointiin. Opinnäytetyön tarkoitus on löytää toimivia myyntiargumentteja toimeksiantajayrityksen sijoitusvakuutusten myyntiin.

Opinnäytetyö koostuu teoriaosasta sekä empiirisestä osasta. Teoriaosassa syvennyttään verotukseen, sijoitusvakuutukseen sekä myyntiin ja niitä käsitellään perintöverotuksen muutoksen näkökulmasta. Empiirisessä osassa käydään läpi kvalitatiivisena tutkimuksena toteutettu teemahaastattelu yritys x:n työntekijöille. Teemahaastattelulla selvitettiin työntekijöiden käyttämää argumentointia sijoitusvakuutusten myynnissä.

Tutkimustulosten mukaan perintöverotuksen muuttuminen ei ole vaikuttanut sijoitusvakuutusten myyntiin eikä juurikaan sen myynnissä käytettävään argumentointiin. Tuotetta myydään samoilla argumenteilla kuin aiemminkin, mutta perintösuunnittelunäkökulma jätetään vain mainitsematta.

Tulokset pohjalta voidaan todeta, että tärkeintä on kartoittaa asiakkaan tilanne ja kyetä myymään hänelle tuotteen hyödyt eikä vain tuotetta. Pääsääntöisesti haastateltavat toimivat näin ja tulevat toivottavasti toimimaan jatkossa. Tällöin sijoitusvakuutusten myynnillinen trendi tulee todennäköisesti jatkumaan nousevana, ainakin yritys x:n osalta.

Tuomas Laesterä

The impact of changes in inheritance taxation on the sales and sales argumentation of investment insurances

Year	2018	Pages	34
------	------	-------	----

This thesis discusses the impact of the recent changes in inheritance taxation on the sales and sales argumentation of investment insurances in company X. The aim of the study is to determine the extent to which these changes impacted the insurance sales and the arguments used in the sales process. The purpose of the thesis is to find effective sales arguments for company X.

The thesis consists of a theoretical part and an empirical part. The theoretical part explores taxation, investment insurances and sales from the perspective of inheritance taxation. The empirical section examines the qualitative theme interview conducted for employees at company X. The aim of the theme interview was to investigate the argumentation used in selling investment insurances at company X.

According to the findings, the changes in taxation have not affected the sales of investment insurances. Furthermore, the study indicates that the sales argumentation has also remained almost unchanged. The product is sold with the same arguments, only without mentioning the point of inheritance optimization.

The findings indicate that the most important factor in the sales process is to find out about the client's needs and offer the benefits of the product instead of only the features. In general, the interviewees followed this instruction, and will hopefully continue to do so. Thus, an upward trend in sales can be expected in the future for company X.

Keywords: Investment insurance, sales, sales arguments, change in taxation

Sisällys

1	Johdanto	6
1.1	Tavoite, tutkimuskysymykset ja tutkimuksen rajaus	6
1.2	Opinnäytetyön rakenne	7
1.3	Teoreettinen viitekehys	8
1.4	Keskeiset käsitteet	9
2	Verotus	9
2.1	Vero	10
2.2	Perintövero	10
2.3	Perintöverotus vuonna 2016	12
2.3.1	Vakuutuskorvaus	12
2.3.2	Perintöveroporrastus	12
2.3.3	Puoliso- ja alaikäisyysvähennys	13
2.4	Perintöverotus vuonna 2017	13
2.4.1	Vakuutuskorvaus	13
2.4.2	Perintöveroporrastus	14
2.4.3	Puoliso- ja alaikäisyysvähennys	14
2.5	Yhteenveto muutoksista	14
3	Sijoitusvakuutus	15
3.1	Mikä on sijoitusvakuutus?	15
3.2	Mihin sijoitusvakuutusta käytetään?	15
3.3	Rahasto	16
3.4	Verotuksen vaikutukset sijoitusvakuutuksille	18
4	Myynti	18
5	Case: Yritys X	19
5.1	Tutkimusmenetelmät	20
5.2	Tutkimustulokset	21
5.3	Johtopäätökset ja kehitysehdotukset	24
5.4	Tutkimuksen luotettavuus	24
5.5	Tutkimuksen yleistettävyys	26
6	Yhteenveto ja jatkotutkimus	26
	Lähteet	29
	Taulukot	31
	Kuvat	32
	Liitteet	33

1 Johdanto

Vuonna 2017 voimaan tullut perintöverotuksen uudistus vaikutti finanssialalla säästämisen- ja sijoittamisenpalveluita tarjoaviin yrityksiin. Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, kuinka paljon verotuksen muuttuminen on vaikuttanut sijoitusvakuutuksen myyntiin ja sen myynnissä käytettävään argumentointiin veroedun poistuttua yritys x:n osalta.

Perintöverouudistus poisti henkivakuutuksissa aiemmin olleen merkittävän veroedun, mutta samalla laski veroporrastusta jokaisen portaan kohdalla. Vaikka perintöverotuksen porrastuksia pienennettiin, verojen keräämisestä tuli entistä laaja-alaisempaa merkittävän veroedun poistuttua. Tämä luonnollisesti vaikutti niin perinnön jättäjien toimintaan kuin finanssialalla säästämisen ja sijoittamisen palveluita tarjoaviin yrityksiin ja niiden tuotteisiin.

Opinnäytetyössä tutkitaan tämän veroedun poistumisen vaikutusta sijoitusvakuutuksen myyntiin ja niiden myynnistä käytettävään argumentointiin. Opinnäytetyössä tarkastellaan Finanssivalvonnan tarjoamia, koko rahoitusmarkkinoiden kattavia tilastoja ja niitä verrataan Yritys X:stä saataviin yksityiskohtaisempiin tilastoihin.

Tutkielmassa tarkastellaan tilastoja myyntimäärittäin vuoden 2016 tammikuusta kesäkuuhun ja verrataan niitä vastaavaan ajankohtaan vuonna 2017. Ajankohdan valinnassa on otettu huomioon hallituksen esityksen ajankohta. Tilastojen ajankohdan valinta jättää huomioimatta sellaiset sijoitusvakuutukset, jotka on otettu vuoden 2016 lopulla vain sen takia, että perintöä saadaan jaettua mahdollisimman verotehokkaasti. Vuoden 2016 alussa hallitus ei ollut antanut vielä esitystä perintöverotuksen muuttamisesta, joten alkuvuonna vakuutusta ei ole voinut ottaa sen takia, että perintöverotus tulee muuttumaan (Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi perintö- ja lahjaverolain sekä tuloverolain 47 §:n muuttamisesta, 2016).

Opinnäytetyössä arvioidaan myös myyntiä ja siinä käytettävää argumentaatiota. Myynnin tutkimisessa haastatellaan yritys x:n työntekijöitä ja heidän vastaustensa pohjalta muodostetaan yhteenveto siitä, ovatko he muuttaneet myynnissä käyttämäänsä argumentointia sijoitusvakuutuksen ominaisuuksiin liittyen.

1.1 Tavoite, tutkimuskysymykset ja tutkimuksen rajaus

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, miten merkittävän veroedun poistuminen vaikutti sijoitusvakuutuksen myyntimäärään ja sen myymisessä käytettävään argumentointiin. Tuloksien pohjalta koostetaan yhteenveto toimivaksi todetuista argumenteista, joita toimeksiantaja yritys voi toiminnassaan hyödyntää.

Opinnäytetyön tutkimuskysymykset koskevat verotuksen muutosta ja sen vaikutuksia tuotteen myynnissä. Tutkimuskysymyksiä ovat seuraavat:

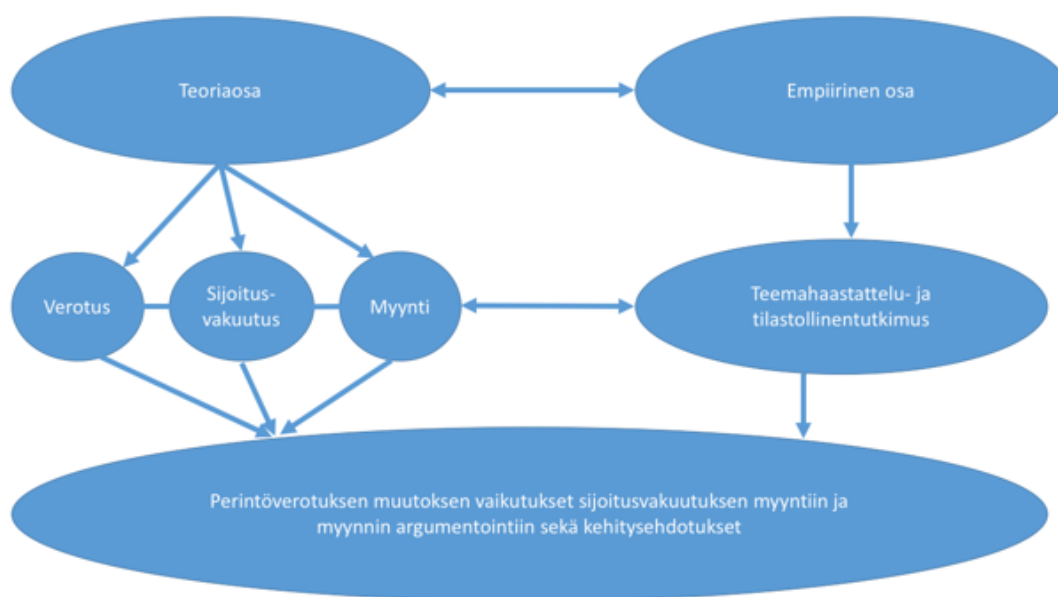
- Miten perintöverotuksen muutos vaikutti sijoitusvakuutuksen myyntimääriin?
- Miten myynnin argumentointi muuttui vakuutuskorvauksen verottomuuden poistumisen takia?

Tutkimuksessa tarkastellaan vain yhden markkinoilla toimivan yrityksen myyntitilastoja sijoitusvakuutuksen myyntiin liittyen ja niitä verrataan koko finanssialalta saatavaan aiempaan tilastointiin. Finanssialalta saatava koko markkinan kattava tilastointi auttaa hahmottamaan sijoitusvakuutusten myynnin trendiä. Tämä osaltaan vahvistaa tulosten paikkansapitävyyttä yksittäisen yritysten myyntitilastojen ollessa linjassa koko markkinasta saatavan trendin kanssa. Koko markkinaa kattavaa tilastointia on lähes mahdotonta kerätä, koska yrityksen eivät mielellään anna liikesalaisuuden piirissä olevaa materiaalia julkiseen tutkimuskäyttöön. Tutkimuksessa ei myöskään huomioida yleistä markkinatilannetta kansantalouden suhdannevaihteluiden näkökulmasta, sen korrelaation huomioimisen vaikeuden takia yhden yrityksen osalta.

Opinnäytetyössä keskitytään perintö- ja lahjaverolaissa tehtyihin muutoksiin vakuutuskorvauksen verottomuuden osalta. Vaikka perintö- ja lahjaverolaissa muuttui myös puoliso- ja alaikäisyysvähennysten suuruus sekä veroporrastus, mutta ne eivät vaikuta sijoitusvakuutuksen myyntiin tuotteen näkökulmasta.

1.2 Opinnäytetyön rakenne

Tämä opinnäytetyö koostuu teoriaosasta sekä empiirisestä osasta, jotka tukevat ja täydentävät toisiaan. Teoriaosaan kuuluu johdanto sekä kolme päälukua, joissa käsitellään veroja ja verotusta, sijoitusvakuutusta ja siihen kuuluvia instrumentteja sekä myyntiä ja sen argumentointia. Teoriaosa toimii pohjana myös opinnäytetyön empiiriselle osalle. Empiiriseen osaan kuuluu kvantitatiivisen tutkimuksen piirteet täyttävä tilastollinen tulkinta myyntimääristä sekä kvalitatiivisena tutkimuksena toteutettu teemahaastattelu, sen esittely, sen tulosten läpikäyminen, johtopäätökset sekä tutkimuksen luotettavuuden arviointi. Opinnäytetyön lopussa on yhteenveto, jossa esitetään myös jatkotutkimusmahdollisuuksia. Opinnäytetyön rakennetta havainnollistetaan kuvassa 1.



Kuva 1: Opinnäytetyön rakenne

1.3 Teoreettinen viitekehys

Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys koostuu sijoituskirjallisuudesta ja Suomen lainsäädännöstä ja sitä tulkitsevasta kirjallisuudesta. Teoriapohjana käytetään myös myynnistä kertovaa kirjallisuutta, jolla selvennetään mitä myynninargumentointi on ja mitä sillä tavoitellaan.

Teoriaosan ensimmäisessä luvussa käsitellään verotusta. Verotusosassa käydään yleisesti läpi, mikä vero on ja mitä verotus ylipäänsä tarkoittaa sekä mikä sen tarkoitus on yhteiskunnassa. Tämän lisäksi syvennyttään opinnäytetyölle oleelliseen perintöverotukseen. Perintöverotuksesta tarkastellaan sen aiempaa lainsäädäntöä ja sitä verrataan muutoksen jälkeiseen lainsäädäntöön, mikä rinnastetaan käytäntöön sijoitusvakuutuksen näkökulmasta.

Teorian toisessa osassa käsitellään vakuutussijoittamista ja sijoitusvakuutusta sijoitustuotteena. Jotta sijoitusvakuutuksen toiminnan voi ymmärtää, on myös ymmärrettävä mitä ovat rahastot sekä velkakirjat ja miten ne toimivat. Perusteellisen tuoteselosteen jälkeen sijoitusvakuutuksen käyttö rinnastetaan perintöverotukseen ja tehdään yhteenveto perintöveron muutoksista

Lisäksi teoriaosassa käsitellään myyntiä ja myynninargumentointia. Myyntiä tarkastellaan teoreettisesta näkökulmasta, jotta myynninargumentoinnin ymmärtäminen opinnäytetyöhön liittyen helpottuu. Keskeisiä asioita myynnille ovat myynnin tavoitteet, asiakkaan tilanteen ymmärtäminen ja sen pohjalta käytettävä argumentointi juuri hänen tarpeisiinsa nähden.

1.4 Keskeiset käsitteet

Tutkimukselle keskeisiä käsitteitä ovat verotus ja sen alakäsitteet, sijoitusvakuutus ja siihen liittyvät instrumentit sekä myynnin argumentaatio. Jotta tutkimusmenetelmien valinnan ymmärtää, on ensin ymmärrettävä, mikä niiden ero on. Vaikka opinnäytetyö on tehty tapaustutkimuksena yhteen yritykseen liittyen, on tutkimuksessa käytetty pääasiallisena tutkimusmenetelmänä kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Tilastollinen tutkimus täyttää osittain kvantitatiivisen tutkimuksen piirteet, mutta tilastot on saatu valmiina yritystä.

”Tutkimuksessa verotuksella tarkoitetaan yksityisen verovelvollisen julkiselle vallalle eli veronsaajalle maksamaa pakollista rahamääräistä suoritusta, joka ei pakota veronsaajaa välittömään vastasuoritukseen” (Myrsky & Ossa 2008, 15). Tutkimuksessa käsitellään nimenomaan perintöverolain muutosta ja sen vaikutusta yksityisen sektorin tarjoamien sijoitusvakuutusten myynnille.

Sijoitusvakuutus on henkivakuutus, jonka avulla on mahdollista säästää joko sijoitussidonnaisiin kohteisiin tai nykyään harvemmin perustekorollisesti (Rantala, Kivisaari 2014, 472-480). Sijoitusvakuutuksen mahdollistavat verojen maksun viivästämisen tulevaisuuteen, koska sijoitusvakuutuksesta takaisin ostetaan eli lunastetaan aina ensin pääomaa, joka ei siis ole tuottoa (Heikinheimo 2017). Lisäksi vakuutuksen sisällä on mahdollista muuttaa sijoitussalkkunsu allokatiota korkopainotteisemmasta osakepainotteisemmaksi ilman myynnistä saatavia tuottoja (Heikinheimo 2017).

Myynnillä tarkoitetaan transaktiota kahden henkilön tai yrityksen välillä, jossa ostaja antaa myyjälle rahaa tai muita rahan arvoisia hyödykkeitä myyjän tarjotessa hänelle vastineeksi tuotteensa tai palvelunsa (Investopedia 2018). Myynnissä on tärkeintä kartoittaa asiakkaan tilanne perinpohjaisesti, jotta hänelle kyetään myymään hänelle tuotteen hyödyt eikä vain tuotteen ominaisuuksia (Rubanovitsch & Aalto 2007, 88). Argumentaatiolla tarkoitetaan sellaisia viestinnän keinoja, joilla pyritään vaikuttamaan kuulijan mielipiteisiin sekä uskomuksiin ja samalla vahvistamaan omaa näkemystä asiasta (Argumentointi ja argumentoiva kirjoittaminen, 2017). Myynnin argumentaatio on siis vaikuttamista asiakkaan mielipiteeseen ja uskomukseen tuotteesta, jotta tuote ja sen hyödyt saadaan myytyä asiakkaalle.

2 Verotus

Tässä luvussa käsitellään verotusta ja verojen tarkoitusta sekä tutkimuksen kannalta oleellista perintöverotuksen muutosta. Luvussa käsitellään myös perintö- ja lahjaverolakia sekä vuodelta 2016 että 2017 ja niissä tapahtuneita muutoksia. Kaikki laissa tapahtuneet muutokset käydään läpi, mutta pääasiallisesti syvennyttään vain vakuutuskorvauksen veroedun poistamiseen, sen ollessa ainoa muutos, joka vaikutti suoraan sijoitusvakuutukseen tuotteena ja sen myyntiin.

2.1 Vero

Jotta voidaan ymmärtää tutkittavan veromuutoksen vaikutus, on ensin käsiteltävä mitä verot ovat ja mikä niiden merkitys on yhteiskunnalle.

”Verolla tarkoitetaan yksityisen (verovelvollisen) julkiselle vallalle (veronsaajalle) maksamaa julkisyhteisön yksipuolisesti määräämää pakollista lakimääräistä rahasuoritusta, johon julkisen vallan puolelta ei liity välitöntä vastasuoritusta (Myrsky & Ossa 2008, 15).” Tämän määritelmän mukaan vero saatetaan mieltää samankaltaiseksi maksuksi kuin sakko tai vahingonkorvaus. Eroavaisuus sakkoon on kuitenkin siinä, että sakko on julkisen vallankäyttäjän määräämä rangaistusmuoto (Sakko, 2017) ja vahingonkorvaus on vahingonkorvauslain mukainen korvaus tahallaan tai tuottamuksellisesti aiheutetusta vahingosta vahingon kärsijälle (Vahingonkorvauslaki, 1974). Vahingonkorvausta ei siis aina makseta julkiselle vallalle.

Myrskyn ja Ossan (2008, 15) mukaan kysymys on ensinnäkin rahasuorituksesta, verot tulee maksaa käypänä valuuttana eli euroina. Heidän mukaansa (2008, 15), aiemmin verot oli mahdollista maksaa myös luontaistuotteina, veroparseleina, mutta rahatalouteen siirtymisen jälkeen vain rahasuoritukset ovat enää mahdollisia. Myrsky ja Ossa muistuttavat (2008, 15), että veroihin liittyy myös ajatus pakollisesta suorituksesta, sillä mikäli veroja ei maksa, ne on mahdollista periä pakkovoimin.

Veroihin ei myöskään liity mitään välitöntä vastasuoritusta veronsaajilta. Julkisyhteisöille verot ovat tuloja, jotka palautuvat takaisin yhteiskunnan jäsenille eri muodoissa kuten avustuksina sekä tukina kuten terveydenhuoltona, koulutuksena sekä sosiaaliturvana. Verojen tarkoitus on siis rahoittaa julkisyhteisöjen menoja fiskaalisen tavoitteen mukaisesti. Julkisyhteisöt määräävät lainsäädännön nojalla verot yksipuolisesti. On kyse siis nondispositiivisista normeista eli verotus ei ole sopimuksen varainen asia verovelvollisen ja julkisyhteisön välillä. (Myrsky & Ossa 2008, 15-16, 31)

Verot ryhmitellään sen mukaan, mihin vero kohdistuu. Erilaisia ryhmittelyjä ovat tuloverot, arvonnäisäverot, perintö- ja lahjaverot, kiinteistöverot sekä varainsiirtoverot (Myrsky, Ossa 2008, 16). Tässä työssä keskitytään pääsääntöisesti perintö- ja lahjaveroihin ja niiden vaikutuksiin finanssialan toimijan tuotteissa.

2.2 Perintövero

”Perintö- ja lahjaverotus on pääomaverotuksen muoto, jossa verotuskohteena on omaisuuden vastikkeeton saanto. Kysymyksessä on joko kokonaan vastikkeeton saanto, perintö tai lahja, tai osaksi vastikkeeton saanto eli niin sanottu lahjaluontoinen kauppa.” (Myrsky & Ossa 2008, 283)

Myrskyn ja Ossan mukaan (2008, 283-284) perintö- ja lahjaveron säätämistä perusteltiin alun perin fiskaalisilla näkökohdilla. Perintö- ja lahjaverojen valtiontaloudellinen hyöty on kuitenkin vähäinen, minkä takia niiden oikeuttamiseen ei yksinomaan riitä enää pelkkä fiskaalinen perustelu. Perintö- ja lahjaveroja maksettiin vuonna 2017 909 miljoonaa euroa, mikä on 0,9 prosenttia koko verojen kokonaiskertymästä (Verokertymät Suomessa 2018). Näitä veromuotoja on perusteltu myös jakopoliittisilla tavoitteilla. Nämäkään tavoitteet eivät nykymuodossaan enää liene oikeutus veron olemassa ololle. Perinnön tai lahjan kautta lisääntynyt varallisuus kuitenkin ymmärrettävästi kasvattaa saajansa veronmaksukykyä, mikä on ollut tärkein syy perintöosuusverotuksen käyttämiseen Suomessa. Lahjaveroa on perusteltu sen välttämättömyydellä perintöveron kiertämisen estämiseksi. (Myrsky & Ossa 2008, 283-284)

Perintöverojen maksamisesta säädetään perintö- ja lahjaverolain mukaan seuraavaa:

”Joka perintönä, testamentilla tai lahjana saa omaisuutta, on velvollinen suorittamaan siitä valtiolle veroa sen mukaan, kuin tässä laissa säädetään. Perintönä saatuna omaisuutena pidetään myös perintökaaren kahdeksannessa luvussa tarkoitettua avustusta ja hyvitystä.” (Perintö- ja lahjaverolaki, 1940)

Verojen suorittamisesta säädetään perintö- ja lahjaverolain toisen luvun neljännessä pykälässä seuraavaa:

”Perintöveroa on suoritettava:

- 1) perintönä tai testamentilla saadusta omaisuudesta, jos perinnönjättäjä taikka perillinen tai testamentinsaaja asui kuolinhetkellä Suomessa; sekä
- 2) perintönä tai testamentilla saadusta Suomessa olevasta kiinteästä omaisuudesta sekä sellaisen yhteisön osakkeista tai osuuksista, jonka varoista enemmän kuin 50 prosenttia muodostuu Suomessa olevasta kiinteästä omaisuudesta.

Suomessa asuvan henkilön saamasta muusta kuin 1 momentin 2 kohdassa tarkoitettua omaisuudesta suoritettavasta perintöverosta vähennetään samasta perinnöstä tai testamenttisaannosta vieraalle valtiolle suoritettujen verojen määrä (ulkomaisen veron hyvitys). Tämä hyvitys ei saa olla suurempi kuin määrä, joka vastaa yhtä suurta osaa perintöverosta kuin vieraasta valtiosta saadun omaisuuden arvo on Suomessa perintöveron perusteena olevan omaisuuden arvosta.

Henkilön katsotaan asuvan Suomessa, jos hänellä on täällä varsinainen asunto ja koti.

Jos omaisuutta saa perintönä tai testamentilla henkilö, joka palvelee vieraan valtion Suomessa olevassa diplomaattisessa tai muussa siihen rinnastettavassa edustustossa tai lähetetyn konsulin virastossa taikka on Suomessa Yhdistyneiden Kansakuntien, sen erityisjärjestön tai Kansainvälisen atomienergiajärjestön palveluksessa tai tällaisen henkilön perheenjäsen tai yksityinen palvelija ja jos hän ei ole Suomen kansalainen, hän on velvollinen suorittamaan perintöveroa ainoastaan 1 momentin 2 kohdassa tarkoitetusta omaisuudesta.” (Perintö- ja lahjaverolaki 1995)

Nämä säädökset luovat perusteen veronmaksulle perintöä saataessa ja velvollisuuden maksaa siitä lain mukaista veroa. Seuraavassa kappaleessa käsitellään laissa tapahtuneita muutoksia sekä poikkeuksia verojen maksuun.

2.3 Perintöverotus vuonna 2016

Aiemmin määritellyt veronperusteet luovat pohjan koko perintöverotukselle. Perintö- ja lahjaverolaissa on kuitenkin pykälä, jotka joissain tapauksissa keventävät tai jopa poistavat perinnöstä maksettavaa veroa. Suurimmat muutokset perintö- ja lahjaverolaissa koskivat aiemmin osittain verottoman vakuutuskorvauksen poistamista, veroporrastuksen keventämistä sekä puoliso- ja alaikäisyysvähennysten korottamista.

2.3.1 Vakuutuskorvaus

Vuonna 2016 perintö- ja lahjaverolain toisen luvun seitsemännen pykälän toinen momentti määräsi henkivakuutuksen vakuutuskorvauksesta seuraavaa:

”Vakuutuskorvaus tai sellaiseen verrattava taloudellinen tuki on perintöverosta vapaa siltä osin kuin kunkin edunsaajan tai perillisen saama samasta kuolemantapauksesta johtuva vakuutuskorvaus ja taloudellinen tuki ovat enintään 35 000 euroa. Jos edunsaajana on leski, verosta vapaaksi osaksi katsotaan puolet tai kuitenkin vähintään 35 000 euroa lesken edunsaajamääräyksen nojalla saamien vakuutuskorvausten ja taloudellisen tuen yhteismäärästä.” (Perintö- ja lahjaverolaki 1995)

Veroton vakuutuskorvaus oli edellä mainitussa määrin veroton vain vainajan lähiomaisille. Muille kuin perinnönjättäjän lähiomaisille maksettavaa kuolemantapaussummaa verotetaan kokonaisuudessaan pääomatulona. (Rantala, Kivisaari 2014, 356)

2.3.2 Perintöveroporrastus

Myös veroporrastusta kevennettiin jokaisen eri verotettavan osuuden arvon kohdalla. Vuoteen 2017 saakka voimassa ollut perintöverotaulukko näyttää seuraavalta:

Verotettavan osuuden arvo euroina	Veron vakioerä osuuden alarajan kohdalla euroina	Veroprosentti ylimenevästä osasta
20 000–40 000	100	8
40 000–60 000	1 700	11
60 000–200 000	3 900	14
200 000–1 000 000	23 500	17
1 000 000–	159 500	20

Taulukko 1: Perintöverotuksen porrastus 2016 (Perintö- ja lahjaverolaki 2014)

2.3.3 Puoliso- ja alaikäisyysvähennys

Kolmas merkittävä muutos koskee puolison ja alaikäisen, suoraan alenevassa polvessa olevan perinnönsaajan, oikeutta vähentää perintöosuudestaan puoliso- tai alaikäisyysvähennys. Perintö- ja lahjaverolain toisen luvun 12 pykälän mukaan ”perinnönjättäjän puoliso ja henkilö, johon 11 pykälän kolmannen momentin mukaan sovelletaan puolisoa koskevia säännöksiä ja sellainen perinnönjättäjän suoraan alenevassa polvessa oleva perillinen, jolla perinnönjättäjän kuolinhetkellä lähinnä oli oikeus periä perinnönjättäjä ja joka tuolloin ei ollut täyttänyt 18 vuotta saivat veronalaisesta perintöosuudestaan vähentää 60 000€ (puoliso) ja 40 000 (alenevassa polvessa oleva perillinen)”. (Perintö- ja lahjaverolaki 2007)

Näihin kaikkiin pykäliin tuli merkittäviä muutoksia vuonna 2017.

2.4 Perintöverotus vuonna 2017

Tässä kappaleessa käsitellään samat asiat kuin edeltävässä kappaleessa, mutta muuttuneen lainsäädännön näkökulmasta.

2.4.1 Vakuutuskorvaus

Vuonna 2016 voimassa ollut vakuutuskorvauksen verottomuus poistettiin ja nykyään perintö- ja lahjaverolain toisen luvun seitsemännessä pykälässä säädetään seuraavaa:

”Perintöveroa on suoritettava myös perittävän kuoleman johdosta kuolinpesälle tai edunsaajalle maksettavasta henkilövakuutuksen nojalla saadusta vakuutuskorvauksesta sekä vastaavissa olosuhteissa maksetusta vakuutuskorvaukseen verrattavasta taloudellisesta tuesta, jonka valtio, kunta tai muu julkisoikeudellinen yhteisö tai eläkelaitos suorittaa. Siltä osin kuin vakuutuskorvaus tai taloudellinen tuki on tuloverotuksessa veronalaista tuloa, se on kuitenkin perintöverosta vapaa.” (Perintö- ja lahjaverolaki 2016)

Vakuutuskorvauksesta tuli siis kokonaan perintöveron alaista tuloa myös lähiomaisille. Täytyy kuitenkin muistaa, että taulukosta kaksi ilmenevä verotettavan osuuden arvon alaraja on 20 000€, mikä tarkoittaa, että perillinen saa joka tapauksessa periä 20 000€ verottomasti. Kaikki tämän yli menevä osa verotetaan normaalisti taulukon mukaisesti.

2.4.2 Perintöveroporrastus

Verojen määräytymisen ilmoittavaa taulukkoa muutettiin ja veroporrastusta kevennettiin jokaisen eri verotettavan osuuden arvon kohdalla. Vuodesta 2017 alkaen maksettavien verojen määrä näyttää seuraavalta:

Verotettavan osuuden arvo euroina	Veron vakioerä osuuden alarajan kohdalla euroina	Veroprosentti ylimenevästä osasta
20 000–40 000	100	7
40 000–60 000	1 500	10
60 000–200 000	3 500	13
200 000–1 000 000	21 700	16
1 000 000–	149 700	19

Taulukko 2: Perintöverotuksen porrastus 2017 (Perintö- ja lahjaverolaki 2016)

2.4.3 Puoliso- ja alaikäisyysvähennys

Perintö- ja lahjaverolain toisen luvun 12 pykälän mukaan ”perinnönjättäjän puoliso ja henkilö, johon 11 pykälän kolmannen momentin mukaan sovelletaan puolisoa koskevia säännöksiä ja sellainen perinnönjättäjän suoraan alenevassa polvessa oleva perillinen, jolla perinnönjättäjän kuolinhetkellä lähinnä oli oikeus periä perinnönjättäjä ja joka tuolloin ei ollut täyttänyt 18 vuotta saavat veronalaisesta perintöosuudestaan vähentää 90 000€ (puoliso) ja 60 000€ (alenevassa polvessa oleva perillinen)”. (Perintö- ja lahjaverolaki 2016)

2.5 Yhteenveto muutoksista

Muutokset vakuutuskorvauksen verottomuudessa, veroporrastuksen alentamisessa ja puoliso- ja alaikäisyysvähennyksen korottamisessa olivat merkittäviä. Vaikka 35 000€ tai suurempi vakuutuskorvauksen veroetu poistui, saa perillinen yhä 20 000€ verovapaasti. Aiemmin verovapaa osuus vakuutuksen kautta oli kuitenkin lähes kaksinkertainen nykyiseen 20 000€ verrattuna. Tutkimuksessa tarkasteltava vakuutuskorvauksen verottomuuden vaikutus henkivakuutusten myyntiin siis poisti yhden merkittävän edun sijoitusvakuutuksen kohdalla. Kuten tutkimuksen rajauksessa määritellään, muihin veromuutoksiin ei syvennyt tarkemmin niiden ollessa toissijaisessa asemassa tutkimukseen nähden.

3 Sijoitusvakuutus

Tässä luvussa käsitellään tutkimukselle oleellista sijoitusvakuutusta, joka aiemmin mahdollisti suuremman summan perimisen verottomasti. Sijoitusvakuutus on henkivakuutuksen alalaji ja se käsitellään hyvin yksityiskohtaisesti sekä selvitetään myös mihin sitä yleensä käytetään. Tässä luvussa käsitellään myös sijoitusvakuutuksessa oleellisissa osassa olevat rahastot sekä velkakirjat.

3.1 Mikä on sijoitusvakuutus?

Henkivakuutus on vakuutus, jossa vakuutuksen ottajalle maksetaan tietty summa vakuutusajan maturiteetin vanhettua, jos vakuutuksenottaja on hengissä vakuutusajan päättyessä. Uuden vakuutusyhtiölain mukaan riskisumma, joka siis maksetaan vakuutuksen ottajan menehtyessä, on sata prosenttia vakuutussäästöistä. Aiemman vakuutusyhtiölain alaisuudessa tehdyissä vakuutussopimuksissa riskiturva on usein ollut 105 tai 95 prosenttia vakuutussäästöistä (Rantala & Kivisaari 2014, 480). Vakuutuksessa on usein määritelty myös ensisijaiset sekä toissijaiset edunsaajat vakuutuksen säästösumman ja sen tuottojen varalle, mikäli vakuutuksen ottaja kuolee. Henkivakuutuksiin on usein yhdistetty sijoitusmahdollisuus, jolloin säästettävällä summalla ostetaan rahastoja tai muita kohde-etuuksia, joiden arvonkehitys määrittää myös vakuutuksen sisällä olevan salkun arvon. Tällaisia henkivakuutuksia kutsutaan sijoitusvakuutuksiksi. Sijoitusvakuutukset voivat olla myös pelkästään kapitalisaatiosopimuksia, jolloin säästäminen ja sijoittaminen tapahtuvat vakuutuksen sisällä, mutta vakuutukseen ei sisälly henkivakuutusta. Sijoitusvakuutus voi olla perustekorkoinen, jolloin vakuutukseen maksettavalle summalle maksetaan sovittua korkoa vuosittain tai sijoitussidonnainen (Unit linked), jolloin vakuutusmaksut sijoitetaan yleensä vakuutusyhtiön tarjoamiin rahastoihin tai muihin sijoitusinstrumentteihin. (Rantala & Kivisaari 2014, 472-478)

ostojen tapauksissa sijoitusvakuutuksista vakuutuksenottaja ostaa ensin omaa pääomaansa takaisin, jolloin sijoituksen tuotot jäävät vielä vakuutuksen sisälle. Mikäli koko sijoitusvakuutus ostetaan takaisin kerralla, maksaa vakuutuksenottaja kertyneistä tuotoista pääomatuloveroasteikon mukaista veroa. (Rantala & Kivisaari 2014, 356,472; Heikinheimo 2017)

Sijoitusvakuutusta on käytetty myös perintösuunnitteluun, sillä vakuutukseen määritellylle edunsaajalle maksettava vakuutuskorvaus on ollut perintöverosta vapaata 35 000 euroon saakka vakuutuksen ottajan menehtyessä, kunhan edunsaaja on ollut perinnönjättäjän lähiomainen. Vainajan puolisolle perintöverosta vapaa summa on ollut puolet vakuutuksen säästöistä, kuitenkin vähintään 35 000 €. (Rantala, Kivisaari 2014, 356)

Vakuutussäästämisen edut normaaliin rahasto- tai osakesäästämiseen verrattuna ovat tuoton verotuksen lykkääminen vain pääomaa nostamalla ja vaihtamalla sijoituskohteita vakuutuksen sisällä. Aiemmin säästövakuutuksen kautta pystyi myös siirtämään perintöä 35 000 € ensimmäisen polven perillisille, mutta verouudistuksen takia summa pieneni 20 000 euroon. Vakuutukseen määritelty edunsaaja saa toki vakuutussumman nopeammin käyttöönsä ilman, että kuolinpesä käydään läpi vakuutuksen ottajan kuollessa.

3.3 Rahasto

Sijoitusrahasto on sijoituskohteiden, jonka varat on sijoitettu useaan erilaiseen sijoituskohteeseen, yleensä suoriin osakkeisiin sekä joukkovelkakirjoihin. Joukkovelkakirjalla tarkoitetaan valtion, kunnan, yrityksen tai muun yhteisön (liikkeeseenlaskijan) yleisöltä ottamaa lainaa, joka otetaan joukkovelkakirjan muodossa. Joukkolaina jaetaan nimellisarvoltaan erisuuruisiksi lainoiksi eli joukkovelkakirjoiksi yleisönsä kesken. Sijoitusrahasto toimii niin, että rahastoyhtiö kerää säästäjiltä varoja, jotka se sijoittaa useaan eri sijoituskohteeseen, jotka yhdessä muodostavat sijoitusrahaston. Rahasto jakaantuu keskenään yhtä suuriin rahasto-osuuksiin, jotka tuottavat samanlaiset oikeudet rahastossa olevaan omaisuuteen. Sijoitusrahaston varoja hoitaa rahastoyhtiö. Rahaston varat säilytetään säilytysyhteisössä, joka toimii valvovana elimenä sijoitusrahaston toiminnassa. (Virta 2015)

Sijoitusrahastot luokitellaan useimmiten kolmeen pääryhmään, joita ovat osakerahastot, korkorahastot sekä yhdistelmärahastot. Neljäntenä ryhmänä voidaan pitää erikoissijoitusrahastoja, jotka toimivat muuten samalla tavalla, mutta ne saavat poiketa sijoitusrahastodirektiivin sijoitusrahastolain mukaisista vaatimuksista. Näiden kolmen pääluokan lisäksi on olemassa vaihtoehtoisia rahastoja, jotka eivät sovi mihinkään edellä mainittuun rahastoon. Tällaisia rahastoja ovat esimerkiksi raaka-ainerahastot, vipurahastot, hedge-fund -tyyppiset rahastot sekä listaamattomiin yrityksiin sijoittavat rahastot. Edellä mainitut voivat olla joko tavallisia tai erikoissijoitusrahastoja. Raaka-ainerahastot sijoittavat suoraan raaka-aineisiin. Vipurahastot käyttävät johdannaisia arvovaihteluiden heilahtelun

maksimoimiseen, mikä mahdollistaa suurempien tuottojen tavoittelemisen ottamatta velkaa. Toki suurempi tuotto lisää aina myös riskiä. Hedge-rahastot voivat sijoittaa normaalisti mihin tahansa arvopaperiin, mutta niiden sijoitusfilosofiaan kuuluu jatkuva tuoton tavoittelu markkinasta riippumatta. Ne siis pyrkivät olemaan tuottoisia, vaikka yleisesti markkinat laskisivat. (Virta 2015)

Osakerahastot sijoittavat suoraan yritysten osakkeisiin kyseisen rahaston salkunhoitajan näkemyksien mukaisesti tiettyjä lainalaisuuksia noudattaen (UCITS). Rahastossa ei esimerkiksi saa olla ennalta määriteltyä suurempaa painoarvoa yksittäisen yrityksen osakkeilla, eikä se saa poiketa poiketa sijoitusfilosofiansa ulkopuolisille markkinoille. Esimerkiksi Eurooppaan sijoittaja rahasto ei saa sijoittaa amerikkalaisten yritysten osakkeisiin. Osakerahastot ovat pitkällä aikavälillä yleensä tuottoisin vaihtoehto, mutta toisaalta myös riskisin osakkeiden arvonheilahtelujen takia. (Virta 2015)

Korkorahastoilla tarkoitetaan yleensä pitkän koron rahastoja, jos rahaston nimessä ei ole määritelty muuta. Pitkän koronrahastot sijoittavat varansa pitkälti pitkäaikaisiin (laina-aika yli vuosi) joukkolainoihin ja muihin korkoinstrumentteihin. Lainojen liikkeeseen laskijoina voivat olla valtiot, muut julkisyhteisöt tai yritykset. Valtion ja julkisyhteisöjen lainoihin sijoittavia rahastoja kutsutaan usein myös obligaatorahastoiksi ja yrityslainoihin sijoittavia yrityskorkorahastoiksi. Korkosijoituksia tehdään sekä koti- että ulkomaisiin sijoituskohteisiin. (Virta 2015)

”Lyhyen koron rahastot jaetaan käteisrahastoihin, rahamarkkinarahastoihin ja muihin lyhyen koron rahastoihin. Näiden välillä on eroja siinä, minkä tahojen liikkeeseen laskemiin ja miten lyhytaikaisiin sijoituskohteisiin rahasto voi sijoittaa. Käteisrahastoissa (lyhyt rahamarkkinarahasto) korkoinstrumenttien painotettu koron määräytymisjakso on alle 60 päivää ja painotettu juoksuaika on alle 120 päivää, ja niiden luottoluokitus on hyvä. Rahamarkkinarahaston korkoinstrumenttien painotettu koron määräytymisjakso on alle 6 kuukautta ja painotettu juoksuaika on alle 12 kuukautta. Muiden lyhyen koron rahastojen sijoituksia ei ole yhtä tarkasti määritelty, vaan rahaston noudattama sijoituspolitiikka selviää rahaston säännöistä.” (Virta 2015)

Yhdistelmärahastot sijoittavat sekä osakkeisiin että korkoa tuottaviin kohteisiin, mikä mahdollistaa rahaston allokaation vaihtamisen markkinatilanteen mukaan. Korko- ja osakesijoitusten väliset painoarvot ja niiden vaihtelurajat määritellään rahaston säännöissä. Rahaston painoarvot voivat olla määriteltynä esimerkiksi siten, että rahasto ei saa sijoittaa kuin 60 prosenttia varoistaan osakkeisiin. Rahaston osakkeiden ja korkojen painoarvot on myös mahdollista jättää määrittelemättä, jolloin ne riippuvat markkinatilanteesta. Rahasto voi näin ollen periaatteessa sijoittaa kaikki varansa osakkeisiin tai olla käytännössä pelkästään

korkorahasto. Sijoitusten maantieteellisestä kohdistumisesta määrätään niin ikään rahaston säännöissä. (Virta 2015)

Rahastot ovat siis oma sijoituskohteensa, joihin on mahdollista sijoittaa sijoitusvakuutuksen kautta. Sijoitusvakuutuksien avulla pystyy sijoittamaan myös suoraan osakkeisiin tai joukkovelkakirjoihin, mutta yleensä vakuutusyhtiöt tarjoavat vain omia sijoitusrahastojaan sijoitusten kohteiksi vakuutuksen sisällä. Rahastoon sijoittaminen vakuutuksen sisällä antaa sijoittajalle mahdollisuuden vaihtaa sijoituksensa kohdetta verottomasti. Jos rahastoon sijoittaa ilman vakuutusta, joutuu sijoittaja myymään koko rahasto-osuutensa ja vasta sen jälkeen ostamaan haluamaansa uutta rahastoa.

3.4 Verotuksen vaikutukset sijoitusvakuutuksille

Kuten aiemmin todettiin sijoitusvakuutuksen kautta sijoittamisen edut ovat olleen verotehokkuuden optimointi ja perintösuunnittelu verotehokkaammin. Samalla kun jo kertynyt varallisuus on tuottanut henkilölle lisää varallisuutta, on se ollut myös nopeasti käytettävissä, jos rahaa on pikaisesti tarvinnut. Sijoitusvakuutus on myös mahdollistanut päivittäisen kaupankäynnin ilman, että jokaisessa myynnin vaiheessa tarvitsisi maksaa veroja.

Sijoitusvakuutusta on käytetty myös perintösuunnitteluun sen mahdollistaessa suuremman summan perimisen verottomasti. Tähän liittyvä perintö- ja lahjaverotuksen muutos on koko tutkimuksen ydin. Kun vakuutuskorvaus ei ole enää perintöverosta vapaata, poistuu sijoitusvakuutukselta yksi sen keskeisimmistä myyntivalteista. Toki sijoitusvakuutuksen kautta saatu vakuutuskorvaus on nopeammin perillisen käytössä, sen siirtyessä perinnölliselle välittömästi vakuutuksen ottajan menehtymisen jälkeen ilman, että vainajan kuolinpesästä tehdään perukirjaa.

4 Myynti

Tässä kappaleessa käydään läpi myyntiä ja myynnin argumentointia. Myynnillä tarkoitetaan transaktiota kahden henkilön tai yrityksen välillä, jossa ostaja antaa myyjälle rahaa tai muita rahan arvoisia hyödykkeitä myyjän tarjotessa hänelle vastineeksi tuotteensa tai palvelunsa. (Investopedia 2018)

Rubanovitschin ja Aallon mukaan (2007, 10) väitetään, että hyväksi myyjäksi yleensä synnyttään, mutta myyminen on myös mahdollista oppia. Heidän mukaansa tärkeintä myyjälle on uskoa itseensä, olla aktiivinen kokonaisvaltaisella palvelulla ja tuntea omat sekä kilpailijoiden tuotteet. Näin hyvä myyjä ymmärtää asiakkaan tarpeen kuunnellessaan häntä, kykenee tarjoamaan hänelle oikeaa ratkaisua tuotteen hyötyjen kautta ja kykenee taklaamaan mahdolliset kieltävät vastaukset oikeilla argumenteilla (Rubanovitsch & Aalto 2007, 11-18)

Myyntiprosessi koostuu yhdeksästä vaiheesta. Vaiheita ovat valmistautuminen soittoon, soitto, valmistautuminen tapaamiseen, tarvekartoitus, hyötyjen esittely, kaupan päättämiskysymys, kieltävän vastauksen taklaaminen, sopimusten solmiminen ja lisämyynti. Tätä prosessia noudattamalla tapaaminen asiakkaan kanssa on tehokas ja myyjä hoitaa asiakasta koskevia asioita hänen ollessaan läsnä. Koko myyntiprosessin onnistuminen kiteytyy asiakkaan kuuntelemiseen ja hänen tarpeidensa ymmärtämiseen. (Rubanovitsch & Aalto 2007, 35-38)

Argumentoinnilla tarkoitetaan kielen keinoja, joilla pyritään vaikuttamaan toisen mielipiteeseen ja uskomuksiin. Argumentointia voidaan pitää jopa suoranaisena suostutteluna, jolla koetetaan vahvistaa ja tukea omia näkemyksiä toiselle henkilölle. Tieteessä argumentaatio ei saa vedota tunteisiin eikä yleisiin totuuksiin toisin kuin myyntityössä, jossa pyritään vetoamaan asiakkaan tunteisiin sekä yleisiin totuuksiin myynnin lisäämiseksi. (Argumentointi ja argumentoiva kirjoittaminen 2017)

Edellä esitetty myyntiprosessi ei ole ainoa tapa myydä. Myyntiprosesseja ja myyntitapoja on useita, mutta Rubanovitsch ja Aalto kiteyttävät hyvin yhden esimerkin. On kuitenkin hyvä muistaa, että soitto ei suinkaan ole ainoa tapa ottaa asiakkaaseen yhteyttä nykyisessä digitalisoituneessa maailmassa. Hyvä myyjä kuuntelee asiakasta eikä pidä vain tuoteselostetta. Kuunteleminen auttaa asiakasta luottamaan myyjään ja samalla kokenut myyjä löytää asiakkaalta tarpeita, joita hän ei itse osaa kysyä. Kuulemansa perusteella myyjän on helppo ehdottaa asiakkaalle juuri hänelle sopivaa ratkaisua. Laaja ja laadukas tarvekartoitus onkin tärkein osa myyjän työtä kaupan päättämisen ohella. Tarvekartoitusta tehdessään myyjä kuuntelee asiakasta, selvittää hänen tilanteensa ja tarpeensa. Tämä helpottaa oikeiden myyntiargumenttien löytämistä asiakkaan tilanteeseen. Myyjän on kyettävä vetoamaan asiakkaan tunteisiin tai vaikuttamaan muutoin hänen mielipiteisiinsä. Tärkeintä myynnin argumentoinnissa on osata myydä hyöty asiakkaalle eikä tuotetta. Hyödyt on perusteltava asiakkaan tarpeiden eikä tuotteen kautta. (Rubanovitsch & Aalto 2007, 85-113)

5 Case: Yritys X

Tässä kappaleessa siirrytään tutkimuksen teoriaosasta empiiriseen osaan. Kappaleen alussa kerrotaan mitä tutkimusmenetelmiä on käytetty, mitä niillä on tutkittu ja miksi juuri nämä menetelmät on valittu. Tämän jälkeen syvennytään yrityksestä ja koko markkinasta saatuihin tilastoihin ja yritykselle tehtyihin haastatteluihin. Haastattelut on toteutettu sähköpostihaastatteluina neljälle myyjälle, jotka kaikki myyvät pääasiallisesti säästämisen ja sijoittamisen palveluita yrityksen palveluksessa eri toimipisteissä.

Tutkimustulosten analysoinnin jälkeen voidaan sanoa, onko perintöverotuksen muutos vaikuttanut myyntitilastoihin ja sen myynnissä käytettäviin argumentteihin. Käytetyistä

argumenteista koostetaan yhtenäinen esitys toimeksiantajayritykselle, mihin kootaan kehitysehdotus myynnissä käytettäviksi argumenteiksi.

5.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmien avulla kerätään ja analysoidaan kerättyä aineistoa.

Tutkimusmenetelmät jaetaan yleensä kvantitatiivisiin ja kvalitatiivisiin tutkimusmenetelmiin (Likitalo, Rissanen 1998, 8-10). Kvantitatiivisilla eli määrällisillä tutkimusmenetelmillä pyritään selvittämään tutkittavaa aihetta numeroin, tilastoin sekä kaavion. Tällaisia tutkimuksia ovat esimerkiksi kokeelliset tutkimukset kemiassa ja fysiikassa, joissa pyritään kuvaamaan ilmiötä numeeriselta pohjalta. Kvantitatiivisen tutkimuksen sanotaan olevan teoriaa luovaa, induktiivista, tutkimusta (Eskola & Suoranta 1998, 14). (Järventausta, Moisala, Toivakka 1998, 56)

Kvalitatiiviset eli laadulliset tutkimusmenetelmät pyrkivät vastaamaan kysymyksiin miksi, miten ja millainen ja sillä pyritään ymmärtämään jotain tiettyä ilmiötä. Kvalitatiivisella tutkimuksella ei siis pyritä selvittää määriä, vaan ymmärtää jotain ilmiötä tai tapahtumaa. Kvalitatiiviselle tutkimukselle on ominaista, että tutkittavien joukko on pieni, mutta tulokset usein syvällisempiä (Järventausta ym. 1998, 57). Kvalitatiivisen tutkimuksen sanotaan puolestaan olevan teoriaa todistavaa, deduktiivista, tutkimusta. (Eskola & Suoranta 1998, 14)

Tämä tutkimus on toteutettu pääasiallisesti kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, koska tutkimuksessa on tarkoitus ymmärtää ilmiötä ja saada siitä syvällisempää tietoa. Tämän takia kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä on parempi vaihtoehto vastaamaan tutkimusongelmaan. Yrityksestä ja Finanssialalta saadut numeeriset tilastot täyttävät osaltaan kvantitatiivisen tutkimusmenetelmän piirteet, mutta tilastoja on käytetty vain haastattelujen pohjana, veromuutoksen konkreettisen vaikutuksen ymmärtämiseen sekä sijoitusvakuutusten myyntitrendin vahvistamiseen.

Tutkimuksen empiirinen osa toteutettiin surveytyyppisenä eli valmiiseen kyselylomakkeeseen perustuvana haastatteluna. Haastattelu oli aluksi tarkoitus toteuttaa puolistrukturoituna haastatteluna eli teemahaastatteluna, mutta tarkentaville kysymyksille ei ollut tarvetta, koska vastauksista selvisi kaikki tutkimukselle oleellinen. Haastattelu toteutettiin sähköisesti samoja kysymyksiä käyttäen. Kyselylomakkeeseen perustuva haastattelu poikkeaa puolistrukturoidusta haastattelusta siinä, että haastattelijan ja haastateltavan välille ei synny haastattelulle tyypillistä keskustelua. Kysymysten asettelu ja niiden järjestys olivat kaikille samat haastattelussa. (Eskola & Suoranta 1998, 87)

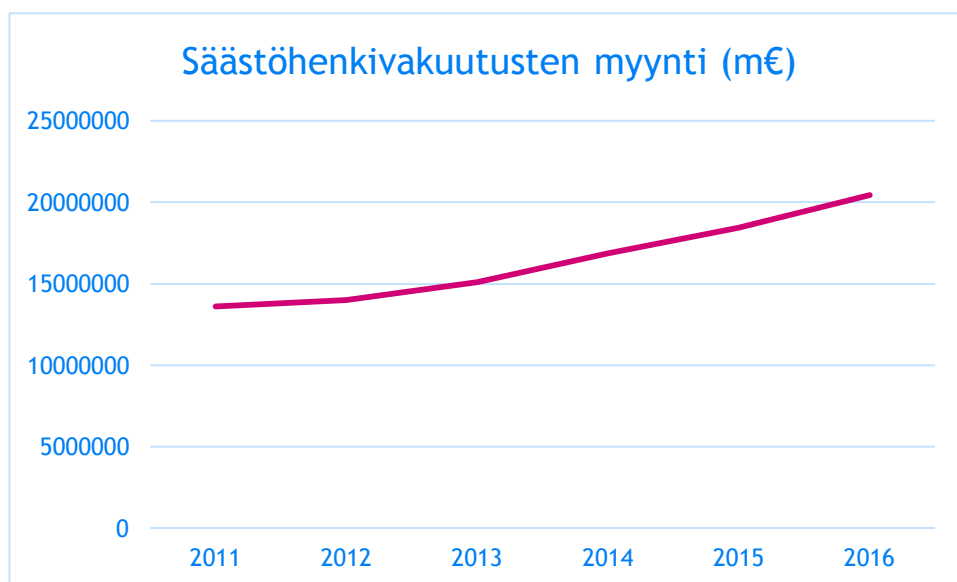
Haastattelut toteutettiin sähköisesti, koska haastatteluissa ei ollut tarvetta käydä tilannetta erikseen läpi kunkin haastateltavan tietäessä oman työnkuvansakin takia veromuutoksen yksityiskohdat perinpohjaisesti. Haastateltavat valittiin yrityksen työntekijöiden joukosta.

Haastateltavien tuli olla säännöllisesti asiakkaiden kanssa tekemisissä, myydä osana työnsä sijoitusvakuutuksia ja työskennellä keskenään eri toimipisteissä, jotta myynnissä käytettävät argumentit eivät tulisi kaikki suoraan saman toimipisteen koulutuksista tai samalta esimieheltä. Haastatteluja tehtiin neljä kappaletta ja ne toteutettiin sähköpostin välityksellä analysoinnin helpottamiseksi.

Haastattelun alkuun kiteytettiin lyhyesti tilanne; mitä tutkitaan, minkä takia tutkitaan ja mitä muutoksia on tapahtunut. Näin haastateltavat tiesivät mistä on kyse, ja kykenivät vastaamaan kysymyksiin omien toimintatapojensa kautta.

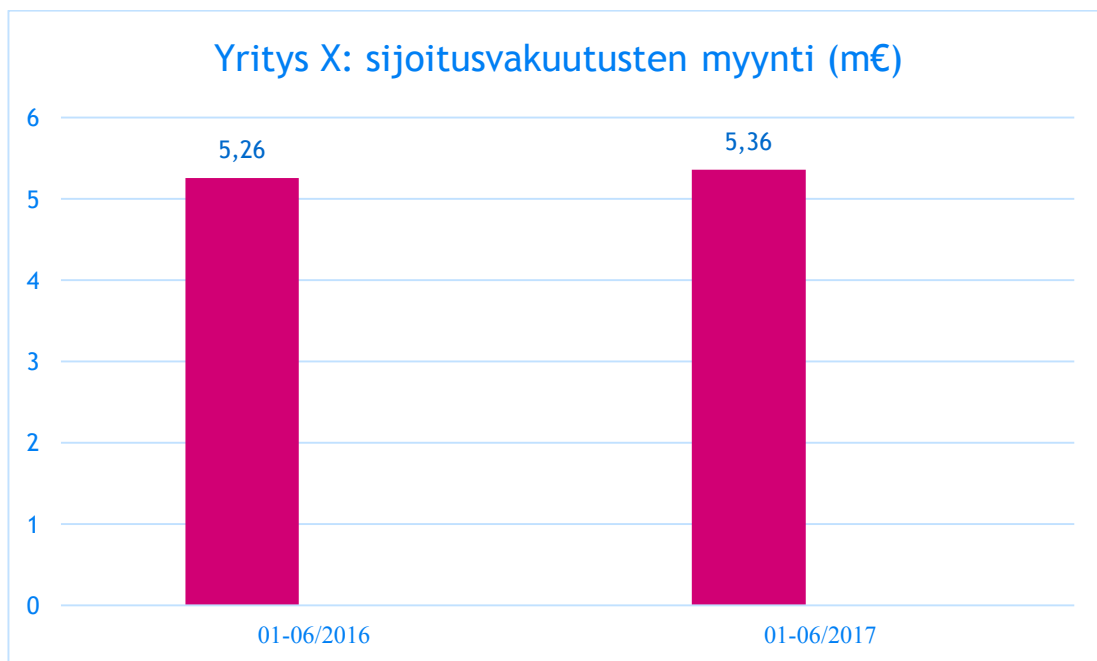
5.2 Tutkimustulokset

Tässä luvussa tarkastellaan koko finanssialalta saatua aiempaa tilastointia, yrityksestä saatua yksityiskohtaisempaa tilastointia sijoitusvakuutukseen liittyen ja avataan teemahaastatteluna toteutettu kvalitatiivinen tutkimus myynnin argumentoinnin muutoksista.



Kuva 2: Säästöhenkivakuutusten myynti (Finanssialan keskusliitto, 2016)

Koko Finanssialaa koskevaa tilastointia tarkastelemalla voidaan todeta sijoitusvakuutusten myynnillinen trendi. Kuten kuvasta kolme huomataan, sijoitusvakuutusten trendi on ollut nouseva vuodesta 2012 asti, joten voidaan olettaa trendin olevan nouseva myös jatkossa.



Kuva 3: Sijoitusvakuutusten myynti Yritys X:n osalta

Yrityksestä saatujen tilastojen valossa myös kohdeyrityksessä trendi on jatkunut nousevana veromuutoksesta huolimatta, kuten kuvasta neljä huomataan. Tilastojen valossa perintöverotuksessa tapahtunut muutos ei siis ole vaikuttanut sijoitusvakuutusten myyntiin yritys x:n osalta. Koska perintöverotuksen muutos ei ole tilastollisesti vaikuttanut sijoitusvakuutuksen myyntiin, on syytä tarkastella, onko myynnissä käytettävä argumentointi muuttunut.

Haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että sijoitusvakuutusta myytiin kolmella pääargumentilla ennen vuotta 2017:

- Veroton pääoman nostaminen
- Verottomat ja kuluttomat vaihdot vakuutuksen sisällä
- Verovapaa vakuutuskorvaus perintösuunnittelussa

Kaikkien haastateltavien vastauksista kävi ilmi, että sijoitusvakuutuksen kohdalla myydään yleisesti kokonaisuutena asiakkaalle, eli juuri oikeaa ratkaisua hänen tilanteeseensa. Yhteistä kaikille oli myös se, että sijoitusvakuutusta käytetään ennen kaikkea sijoittamiseen ja säästämiseen sen verotehokkuuden takia, kuten seuraavista vastauksista huomataan.

”Perintöverottomuus oli yksi aika painava myyntiargumentti. Toki ihan samat kuin tänä päivänä eli mahdollisuus nostaa pääomaa veroitta, sijoitussuunnitelman muutos kuluitta,

juurikin vakuutuksessa olevat varat menevät kuolintapauksessa sille henkilölle, jolle se on merkitty, ei nyt veropäätöksessä”. (Henkilö 1)

”Uusissa sopimuksissa eroa rahastosijoitukseen ilman vakuutuskuorta tehdään painottamalla verotuksellisia hyötyjä sijoittajalle itselleen; vakuutuskuoren muokkaaminen, nostot ilman veroseuraamusta pääomasta ja verrataan näitä suoran rahastosijoituksen muokkaamiseen ja sieltä nostoon. Nämä ovat ehdottomasti pääargumentit, jos edunsaajamääräyksestä on asiakkaalle lisäarvoa, käytän myös sitä.” (Henkilö 2)

”Kun hajautetaan useampaan rahastoon (erityisesti osake), ehdotan vakuutuskuorta verottomien vaihtojen perusteella.” (Henkilö 2)

”Samoja argumentteja olen käyttänyt vuonna 2016 kuin 2017. Vuonna 2016 kun päätöstä verovapaan osuuden poistumisesta ei vielä ollut, käytin erityisesti iäkkäämpien asiakkaiden kohdalla perintöverohyötyä.” (Henkilö 3)

”Säästövakuutus on omistajalleen itselleen hyvä, verotehokas tapa sijoittaa, asiakas saa itse valita ”vakuutuskuoren” sisällön, hän voi vaihtaa sijoituskohteita 6 krt/v kuluitta ja kun säästöjä tarvitaan, sieltä saa nostaa pelkkää pääomaa.” (Henkilö 4)

Verotuksen muututtua, myyjien argumentit eivät kuitenkaan ole käytännössä muuttuneet. Sijoitusvakuutusta käytetään ensisijaisesti sijoittamiseen ja säästämiseen sen verotehokkuuden takia ja aiemmin verotehokkaampi perintösuunnittelu oli hyödyllinen lisäominaisuus. Lähes jokainen haastateltava sanoi suoraan, että ei ole muuttanut käyttämäänsä argumentointia sijoitusvakuutukseen liittyen. Kaikki ovat vain jättäneet mainitsematta aiemmin tärkeän verottoman vakuutuskorvauksen.

”Nuo myyntiargumentit ei ole juurikaan muuttuneet. Säästövakuutus on omistajalleen itselleen hyvä, verotehokas tapa sijoittaa, asiakas saa itse valita ”vakuutuskuoren” sisällön.” (Henkilö 4)

”Kun päätös vapaaosan poistumisesta tuli, lopetin kyseisen edun mainitsemisen käytännössä kokonaan.” (Henkilö 3)

”Olen jättänyt tuon perintöverottoman asian kertomatta. Muutoin kerroin ihan samalla ”kaavalla”.” (Henkilö 1)

Kuten aiemmista tilastoista huomataan, perintöverotuksessa tapahtunut muutos ei ole vaikuttanut sijoitusvakuutuksen myyntiin negatiivisesti, vaikka yksi sen myyntivalteista poistui. Myynnissä käytettävä argumentointi ei myöskään ole muuttunut; argumentoinnissa ei vain käytetä perinnöllistä näkökulmaa enää käytännössä lainkaan.

5.3 Johtopäätökset ja kehitysehdotukset

Tutkimustuloksista huomattiin, että perintöverotuksen muutos ei vaikuttanut sijoitusvakuutusten myyntiin tilastollisesti eikä juurikaan argumentoinnillisesti. Tästä voidaan tehdä johtopäätös sijoitusvakuutuksien pääasiallisista käyttötarkoituksista. On varmasti tapauksia, joissa sijoitusvakuutuksen avulla koetetaan siirtää perintöä verotehokkaammin jälkipolville, mutta ensisijaisesti sitä käytetään sen muiden ominaisuuksien takia sijoittamiseen ja säästämiseen. Sijoitusvakuutus mahdollistaa korkoa korolle -ilmiön lykkäämällä verotusta tulevaisuuteen ja sijoitusten ajallisen hajauttamisen vaihtamalla sijoitussalkun allokaatiota korkopainotteisesta osakepainotteiseksi ja toisinpäin oikeissa markkinatilanteissa kuluitta. Nämä ominaisuudet tekevät sijoitusvakuutuksesta kiistattoman apuvälineen sijoittajille, vaikka sen avulla perintöä ei pystyisikään enää siirtämään yhtä tehokkaasti jälkipolville kuin aiemmin. Tutkimustulosten valossa voidaan todeta, että sijoittajat arvostavat enemmän sijoitusvakuutuksen ominaisuuksia sijoittamiseen liittyen, kuin perintösuunnitteluun liittyen.

Toimeksiantajayrityksen tulisi jatkossakin tarjota asiakkailleen juuri heidän tarpeisiinsa sopivia ratkaisuja. Tutkimuksessa ei löydetty suoranaisesti mitään kehitettävää yrityksen myyjien toimintaan nähden. Tämä on helposti osoitettavissa tilastoja katsomalla. Myynnit ovat nousseet, vaikka merkittävä myyntivaltti poistui. Myynnin näkökulmasta myynnissä käytettävää argumentointiaakaan ei ole muutettu juurikaan, vaan sen painopiste on käännetty kokonaan sijoittamiseen liittyviin hyötyihin. Jos myyjät perustelevat jatkossakin asiakkaille tuotteen hyödyt eivätkä kerro vain tuotteen ominaisuuksia, tuotteen myynnissä tuskin tulee tapahtumaan suurempia muutoksia. Tärkeintä on kuitenkin löytää tarvekartoituksen aikana asiakkaan tilanteen vaatima ratkaisu, josta on aidosti apua asiakkaalle.

5.4 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuskäytänteistä, aineistonkeräyksestä ja analyysistä voidaan puhua käytettynä logiikkana. Näistä vaiheista voidaan erottaa rekonstruoitu logiikka. Tutkimusteksti kuvaa realistisesti käytettyä logiikkaa mahdollisimman tyhjentävästi ja heijastaa tutkimuskohdetta mahdollisimman totuudenmukaisesti. Realistisella luotettavuusnäkemyksellä tarkoitetaan sitä, kuinka pätevästi tutkimustekstissä kuvataan tutkittavaa ilmiötä. Aineiston ja siitä tehtävien päätelmien välillä saattaa olla eroavaisuuksia eri ihmisten tekeminä. (Eskola & Suoranta 1998, 213)

Eskolan ja Suorannan mukaan (1998, 214) realistisessa luotettavuusnäkemyksessä käytetään perinteistä ulkoisen- ja sisäisvaliditeetin käsitettä. Sisäisellä validiteetilla tarkoitetaan teoreettisten ja käsitteellisten määrittelyjen sopusointua. Teoreettis-filosofististen lähtökohtien, käsitteellisten määritteiden ja menetelmällisten ratkaisuiden tulee olla loogisessa suhteessa keskenään. Ulkoisella validiteetilla tarkoitetaan tehtyjen tulkintojen ja

johtopäätösten sekä aineiston välisen suhteen pätevyyttä. Ulkoisella validiteetilla on enemmänkin yhteys tutkijaan kuin tutkittaviin ilmiöihin. Nimenomaisen tutkimushavainnon sanotaan olevan ulkoisesti validi silloin, kun se kuvaa tutkimuskohteen juuri sellaisena kuin se on. Validiteetti voidaan kiteyttää tarkoittavan tutkimuksen pätevyyttä, eli kuinka hyvin käytetyt tutkimusmenetelmät mittaavat tutkittavaa ilmiötä. (Eskola & Suoranta 1998, 214)

Eskola ja Suoranta (1998, 214) nostavat realistisen luotettavuusnäkökuvan yhdeksi oleelliseksi osaksi myös reliabiliteetin. Reliabiliteetilla tarkoitetaan aineiston tuloksin ristiriidattomuutta. Aineiston voidaan sanoa olevan ristiriidaton, jos siitä tehdään samat päätelmät myös vaihtamalla indikaattoreita, havainnoimalla aineistoa useampaan kertaan ja päätyessä silti samaan lopputulokseen sekä ulkopuolisten havainnoitsijoiden ollessa aineistosta tehtävistä päätelmistä samaa mieltä. Heidän mukaansa aineistolla on yhtä monta tulkintaa kuin on tulkitsoijitakin. Näin se mitä kutsutaan reliabiliteetiksi, tarkoittaa tutkimuksen kuluessa tuotettua yhtenäistä tapaa analysoida ja ymmärtää tutkittavaa aihetta. (Eskola & Suoranta 1998, 214-215)

Tutkimusmenetelmien ja tutkittavan ilmiön perusrakenteiden vastaavuus kertovat siis kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuudesta. Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta kuvaavat tutkimuksen sisäinen- ja ulkoinen validiteetti sekä reliabiliteetti. Tutkimuksen luotettavuuden arvioiminen on tärkeää, jotta tutkimuksesta tehty johtopäätös eivät jää vain satunnaismuuttujien seurauksiksi, vaan ne ovat tosia (Eskola & Suoranta 1998, 212).

Tutkimuksen empiirisen osan onnistumiseen vaikuttivat haastateltavien vastaaminen kysymyksiin avoimesti ja rehellisesti. Ennen varsinaisia kysymyksiä perintöverotuksen muutos kerrattiin haastateltavien kanssa, jonka jälkeen he saivat vastata kysymyksiin. Kysymykset aseteltiin koskemaan vain haastateltavien itsensä käyttämää argumentointia ennen ja jälkeen veromuutoksen. Kaikki haastateltavat toimivat eri toimipisteissä sekä eri esimiehen alaisuudessa, jolloin kukaan heistä ei ole saanut samaa myyntivalmennusta, ja näin samoja myyntiargumentteja, suoraan samalta esimieheltä. Näin tuloksista saatiin mahdollisimman yleistettävät koko yrityksen toimintaan nähden.

Tutkimuksen validiteetti on hyvä. Valitut tutkimusmenetelmät mittasivat juuri tutkittavasta ilmiöstä saatavia tuloksia. Haastattelujen tulokset tukivat teoriaosaa sijoitusvakuutuksen kiistattoman hyödyn osalta sijoittamiseen, mutta osoittivat, että perintöverotuksen muutos ei vaikuttanut sijoitusvakuutusten myyntiin. Tutkimusta voidaan pitää luotettavana, sillä saadut tulokset ovat linjassa sijoitusvakuutusten markkinatrendin kanssa, joka on ollut nouseva vuodesta 2012 lähtien. Täytyy kuitenkin muistaa, että haastateltavien vastaukset ovat heidän omia mielipiteitään ja yksittäiset poikkeamat yrityksen sisällä ovat mahdollisia, joskaan ei todennäköisiä, ensisijaisien argumenttien käytössä.

Myös tutkimuksen reliabiliteetti on hyvä, koska haastateltaviksi valittiin eri toimipisteistä, eri esimiehien alaisuudesta, eri mittaisista työsuhteista sekä eri ikäluokista. Finanssialalla työskentely asettaa työntekijöilleen vaatimuksen olla jatkuvasti tietoinen muuttuvasta lainsäädännöstä ja tähän yrityksissä kiinnitetään huomiota ymmärrettävästi paljon. Haastateltavien argumentit tuotteeseen liittyen eivät eronneet merkittävästi toisistaan, mikä osoittaa, että kaikki heistä ovat olleet tietoisia lainsäädännön muutoksesta ja sen vaikutuksista myytävän tuotteen ominaisuuksiin.

5.5 Tutkimuksen yleistettävyys

Tutkimuksen tuloksia ei voida pitää yleistettävänä, sillä tutkimus tehtiin vain kohdeyritykselle. Tutkimus osoittaa, että perintöverotuksen muutos ei vaikuttanut sijoitusvakuutusten myyntiin eikä merkittävästi sen myynnissä käytettävään argumentointiin, mutta muiden toimialan yritysten tapauksessa tilanne voi olla toinen esimerkiksi heidän omien toimintatapojensa ja myynninkoulutustensa takia. Toisaalta koko markkinasta saadun tilastoinnin mukaan sijoitusvakuutuksien myynnillinen trendi on ollut nouseva vuodesta 2012 lähtien, minkä takia voidaan case-yrityksestä saatujen tilastojen takia olettaa trendin jatkuneen nousevana myös muissa yrityksissä perintöverotuksen muutoksesta huolimatta. Jos tutkimus toistettaisiin usealle eri yritykselle samalla toimialalla, voisivat tulokset olla kuitenkin hyvin erilaisia. Jos tutkimus kuitenkin toteutettaisiin usealla yritykselle, olisivat kehityskohdat kuitenkin suhteellisen samanlaisia. Asiakkaan tilanne on kyettävä kartoittamaan perusteellisesti ja hänelle on myytävä tuotteen hyödyt hänen tarkoituksiinsa nähden.

6 Yhteenveto ja jatkotutkimus

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, vaikuttiko perintöverotuksen muutos sijoitusvakuutusten myyntiin ja sen myynnissä käytettävään argumentointiin yritys x:n osalta ja koostaa toimivaksi todetuista argumenteista yritykselle yhteenveto.

Jotta tavoitteisiin päästään, opinnäytetyötä lähestyttiin seuraavien tutkimuskysymysten kautta:

- Miten perintäverotuksen muutos vaikutti sijoitusvakuutuksen myyntimääriin?
- Miten myynninargumentointi muuttui tuote-etuuden poistumisen takia?

Tutkimus toteutettiin yritys x:lle. Opinnäytetyö jakaantui kahteen osaan; teoria- ja empiiriseen osaan, jotka tukivat ja täydensivät toisiaan. Teoriaosa koostui kolmesta pääluvusta, joissa käsiteltiin veroja ja verotusta, sijoitusvakuutusta ja muita instrumentteja sekä myyntiä. Tutkimuksen empiirisessä osassa käsiteltiin teemahaastatteluna toteutettua tutkimusta ja sen johtopäätöksiä.

Opinnäytetyön teoriaosassa syvennyttiin ensin veroihin ja verotukseen, mitä verot ovat ylipäättänsä ja mikä niiden tehtävä on yhteiskunnassa. Tämän jälkeen analysoitiin perintöverotusta ja siinä tapahtuneita muutoksia. Näistä muutoksista tehtiin yhteenveto sijoitusvakuutuksen ominaisuuksiin. Verojen jälkeen tarkasteltiin sijoitusvakuutusta ja sen sisältämiä instrumentteja kuten rahastoja ja velkakirjoja. Tutkimuksen kannalta oli tärkeää ymmärtää, mikä sijoitusvakuutus on ja mihin sitä käytetään. Kuten aiemmin todettiin, sijoitusvakuutukset sijoittavat yleensä vakuutusyhtiöiden tarjoamiin rahastoihin, joten rahastojen selventäminen oli tutkimukselle luontaista. Kun sijoitusvakuutus ja sen käyttötarkoitukset olivat selvillä, tehtiin niiden ja verotuksen pohjalta yhteenveto tapahtuneista muutoksista. Tämän jälkeen tarkasteltiin vielä myyntiä. Myynnin tarkastelemisessa todettiin, että asiakkaan tilanne on tärkeää kartoittaa, jotta kyetään perustelemaan sijoitusvakuutuksen myyminen hänelle ja hänen tarpeisiinsa sijoitusvakuutuksen hyötyjen kautta.

Tutkimuksen empiirisessä osassa toteutettiin haastattelututkimus, jossa haastateltavat vastasivat myynnissä käyttämäänsä argumentointiin liittyviin kysymyksiin ennen veromuutosta ja sen jälkeen. Haastateltavat olivat kohdeyrityksen työntekijöitä ja jokainen heistä työskenteli eri toimipaikoissa. Näin heillä ei ollut kenelläkään samaa esimiestä, kuka olisi antanut samaa myyntikoulutusta heille.

Tutkimusten tulosten mukaan perintöverotuksen muutos ei ole vaikuttanut sijoitusvakuutusten myyntiin eikä merkittävästi sen myynnissä käytettävään argumentointiin yritys x:n osalta. Myynti kasvoi hieman alle kaksi prosenttia, mikä on marginaalinen muutos. Huomioitavaa on, että myynti kasvoi, vaikka yksi sijoitusvakuutuksen keskeisistä tuote-etuksista poistui. Sijoitusvakuutusten myynnillinen trendi jatkoi kuitenkin nousuaan yritys x:n osalta. Myynnin argumentoinnistakaan ei löydetty merkittäviä muutoksia. Tuotetta myydään samoilla argumenteilla kuin aiemminkin, mutta osittain veroton vakuutuskorvaus jätetään vain mainitsematta. Sijoitusvakuutusta myydään siis enemmän sijoitusnäkökulman kautta. Tärkein kehitysehdotus jatkolle löydettiin myynnistä. Yrityksen työntekijöiden on tehtävä riittävä tarvekartoitus asiakkaan tilanteesta, jotta he voivat myydä sijoitusvakuutuksen hyödyt asiakkaan tarpeisiin eikä vain tuotetta. Haastattelujen perusteella näin on toimittu ja niin pitää toimia myös jatkossa.

Opinnäytetyö täytti tavoitteensa ja vastasi tutkimuskysymyksiinsä. Teoriaosassa saatiin runsaasti tietoa perintöverotuksen muutoksista sijoitusvakuutuksiin liittyen. Näiden muutosten pohjalta saattoi olettaa, että myynnillinen muutos olisi ollut suurempi, mutta tilastot ja haastattelut osoittivat toisin. Tulokset osoittivat kuitenkin, että sijoitusvakuutusta käytetään ennen kaikkea sijoittamiseen ja aiempi verottomuus vakuutuskorvauksen kohdalla oli vain hyödyllinen lisäominaisuus.

Myös toimeksiantajayrityksen edustaja oli tutkimukseen tyytyväinen, vaikka tulokset eivät häntä yllättäneetkään. Edustaja tiesi henkilöstön olevan hyvin tietoinen perintöveromuutoksen yksityiskohdista, sillä myynnin valmennuksissa on käyty kyseistä muutosta läpi paljon kuluneen vuoden aikana. Vaikka työntekijöiden myynnin argumenteista ei löytynytäkään merkittäviä eroavaisuuksia, uskoi edustaja yhteenvedosta olevan hyötyä myynnin valmennuksissa sen asiakaslähtöisyyden ansiosta.

Valtiovarainministeriön julkaisemassa tiedotteessa (Eri sijoitusmuotojen verotukseen ehdotetaan yhtenäisiä periaatteita 2018) ehdotetaan eri sijoitusmuotojen verotukseen yhtenäisiä periaatteita. Tiedotteessa ehdotetaan, että vakuutus sopimusten varojen nostosta olisi jatkossa verotettavaa pääomatuloa se osa, joka vastaa tuoton suhteellista osuutta koko sopimuksen säästöistä. Raportti on vasta lausuntakierroksella, mutta sen toteutuessa sijoitusvakuutusten merkittävin tuote-etuus, pelkän pääoman nostaminen, häviää. Tämä olisi erinomainen jatkotutkimus sijoitusvakuutuksiin liittyen. Tutkimus olisi toteutettavissa samalla kaavalla kuin nyt tehty tutkimus, tulokset olisivat todennäköisesti vain merkittävästi erilaisia.

Lähteet

Painetut

Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino.

Likitalo, H. & Rissanen R. 1998. Tutkimusmenetelmät: Menetelmätietoutta tradenomiopiskelijoille. Kuopio: Pohjois-Savon ammattikorkeakoulu.

Järventausta, H., Moisala M. & Toivakka S. 1998. Tutkimalla oppii: Tutkimusenteko-opas. Porvoo: WSOY.

Myrsky, M & Ossa, J. 2008. Verotuksen perusteet. Helsinki: Talenum Media.

Perintö- ja lahjaverolaki 12.7.1940/378

Perintö- ja lahjaverolaki 8.12.1995/1392

Perintö- ja lahjaverolaki 23.11.2007/1063

Perintö- ja lahjaverolaki 12.12.2014/1082

Perintö- ja lahjaverolaki 21.12.2016/1320

Rantala, J. & Kivisaari, E. 2014. 12. Painos. Helsinki: Finanssi- ja vakuutuskustannus.

Rubanovitsch, M & Aalto, E. 2007. Myy enemmän - myy paremmin. 4. Uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro

Vahingonkorvauslaki 31.5.1974/412

Sähköiset

Eduskunta 2016. Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi perintö- ja lahjaverolain sekä tuloverolain 47 §:n muuttamisesta. Viitattu 16.5.2018.
https://www.eduskunta.fi/FI/vaski/KasittelytiedotValtiopaivaasia/Sivut/HE_175+2016.aspx

Finanssiala 2016. Vakuutussäästöt 09/2016 ja täydellinen aikasarja. Viitattu 22.5.2018.
<http://www.finanssiala.fi/tilastot/FK-tilasto-henkisaastot-09-2016.xlsx>

Heikinheimo, H. 2017. Vakuutuskuoret: Kannattaako kapitalisaatiosopimus tai sijoitusvakuutus? Viitattu 28.4.2018. <https://www.sijoittaja.fi/60607/vakuutuskuoret-kannattaako-kapitalisaatiosopimus-tai-sijoitusvakuutus/>

Heikkilä, T. 2014. Kvantitatiivinen tutkimus. Viitattu 10.5.2018.
<http://www.tilastollinentutkimus.fi/1.TUTKIMUSTUKI/KvantitatiivinenTutkimus.pdf>

Helsingin yliopisto 2017. Argumentointi ja argumentoiva kirjoittaminen. Viitattu 22.5.2018.
<https://blogs.helsinki.fi/kielijelppi/argumentointi-ja-argumentoiva-kirjoittaminen/>

Investopedia 2018. Sale. Viitattu 5.5.2018. <https://www.investopedia.com/terms/s/sale.asp>

Oikeusministeriö 2017. Sakko. Viitattu 22.5.2018.

<https://oikeus.fi/tuomioistuimet/karajaoikeudet/fi/index/rikosasiat/seuraamukset/sakko.html>

Veronmaksajat 2018. Verokertymät Suomessa. Viitattu: 13.5.2018.

<http://www.stat.fi/til/vermak/index.html>

Valtiovarainministeriö 2018. Eri sijoitusmuotojen verotukseen ehdotetaan yhtenäisiä

periaatteita http://vm.fi/artikkeli/-/asset_publisher/eri-sijoitusmuotojen-verotukseen-ehdotetaan-yhtenaisia-periaatteita

Virta, J. 2015. Sijoitus rahasto-opas. Viitattu 14.4.2018. http://www.porssisaatio.fi/wp-content/uploads/2015/05/sijoitus_rahasto_opas_2015_b.pdf

Taulukot

Taulukko 1: Perintöverotuksen porrastus 2016 (Perintö- ja lahjaverolaki 2014)	13
Taulukko 2: Perintöverotuksen porrastus 2017 (Perintö- ja lahjaverolaki 2016)	14

Kuvat

Kuva 1: Opinnäytetyön rakenne	8
Kuva 2: Säästöhenkivakuutusten myynti (Finanssialan keskusliitto, 2016)	21
Kuva 3: Sijoitusvakuutusten myynti Yritys X:n osalta	22

Liitteet

Liite 1: Sähköpostihaastattelun pohjustus ja kysymykset	34
---	----

Liite 1: Sähköpostihaastattelun pohjustus ja kysymykset

Aiemmin säästövakuutuksen myynnissä oli kolme selvää painoaluetta, joiden avulla tuotetta oli helppo myydä:

- Varallisuuden siirtäminen perillisille verotehokkaammin
- Viivästetty verotus; verojen maksaminen vasta, kun tuottoja ostetaan takaisin
- Verottomat vaihdot säästövakuutuksen sisällä

Millä argumenteilla myit tuotetta asiakkaille vuonna 2016 ja ennen sitä?

Miten olet muuttanut argumentointia vuoden 2017 alusta lähtien?

Millä argumenteilla myyt tuotetta nykyään?